

3200亿元“撑腰”，美的再抛百亿元回购

6月16日，美的集团公告称，计划以50亿元至100亿元的金額回购股票，70%以上股份用于注销。

据记者不完全统计，自2021年以来，美的集团抛出的回购计划金额最高达370亿元。同时，6月12日美的集团已经实施了总额为267亿元的分红。大手笔分红加上股份回购的背后，是美的集团庞大的现金流作为支撑。

在近期召开的股东大会上，有投资者对美的集团董事长方洪波发话，认为美的集团持有的大量现金应该产生更多更好的收益，要提高净资产收益率，而不仅仅是躺在账面上吃利息。

方洪波表示：“看来大家都惦记着我们的3200亿元现金，一方面我们要加大风控，提高研发投入，另一方面我们也逐步在看合适的发展方向，但是不会乱投。”

大手笔回购

Wind数据显示，美的集团自2015年以来，累计回购超过5亿股股票，占目前流通股的7%，累计回购金额超过291亿元，若叠加此次回购方案，有望问鼎A股“回购王”。

此前A股“回购王”是另一家电企业格力电器，数据显示自2021年进行了4次回购，累计回购6.17亿股，累计回购金额近300亿元。

本就是“分红优等生”的美的，今年在分红和回购上更加大方，若按照回购方案上限100亿元计算，今年美的分红加回购金额的总额达到367亿元，已经接近2024年利润的95%，也就是去年绝大部分利润都拿出来回馈股东和市场。

公告显示，美的集团此次回购金额不超过100亿元，不低于50亿元。回购所需资金来源于公司自有资金及/或股票回购专项贷款。回购的股份当中，70%以上将用于注销以减少注册资本，剩余部分用于股权激励等。

美的集团为什么出手如此大方阔绰？一个主要原因是其拥有庞大的现金流作为底气，而这主要是通过提高经营管理效率实现的。

方洪波表示，“过去10年美的集团护城河是效率。我们的现金周期是负的，家电行业里我估计目前只有美的实现了，就是我们做生意，不用自己拿本钱，都是用别人的钱在做生意。我们去年的现金周期是-9天，这就是我的护城河，但这个护城河在不断地被侵蚀。”

在股东大会上，方洪波进一步回应了该问题。在年报上，3200亿元其实是分散在七八个会计科目里面，未来会继续加大风险控制能力，把现金流水平持续提升。

2024年年报显示，美的集团货币资金科目只有1404.10亿元，同比大增72%，这相当于美的随时可以动用的现金；此外还有流动资产和非流动资产的固定收益类产品，科目金额为1462.64亿元，主要是

存放于金融机构的定期存款、货币性投资产品和大额存单等等，也可以被视为现金的范畴。

从现金流量表来看，美的集团2024年经营活动产生的现金流量净额为605.11亿元，同比去年增加了5%，可以看出美的在现金流管理方面的效率不断提升。

Wind数据显示，美的集团2024年的存货周转天数为71.03天，应收账款周转天数为30.36天，应付账款周转天数为99.34天，现金周期为2.06天。

“这意味着美的做生意几乎不需要动用自己的本钱。”有会计行业资深人士表示，“但要看究竟是怎么实现的，是存货卖得快，还是下游回笼销售款快，还是给上游给钱给得比较慢，最后一种就是所谓的压账期，即占用供应商的货款。”

方洪波此前接受采访时表示，公司能够实现现金周期为负，主要是因为采取了数字化管理。“2012年美的现金周期用时26天，到了2022年则是-2.5天，这就是数字化带来的成效。”

不过，值得注意的是，美的集团近年来的应付账款周转天数确实呈现逐步上升趋势，也就是付给供应商钱的周期越来越长。Wind数据显示，2020年至2024年，公司应付账款周转天数分别是81.58天、81.60天、89.96天、90.02天、99.34天。

近日，中国人民银行等六部门联合发布的《关于规范供应链金融业务 引导供应链信息服务机构更好服务中小企业融资有关事宜的通知》也于6月15日起正式施行，其中明确要求核心企业不得利用优势地位拖欠账款。

以比亚迪为代表的多家车企在过去多年也出现了应付账款周转天数不断上升的趋势，比亚迪近日宣布，将供应商支付账期统一至60天内。

值得注意的是，美的集团在手中握有大量现金，同时购买超过1400亿元固定收益类产品的前提下，出现短期借款大幅上升的情况。

年报显示，2024年短期借款为310.08亿元，同比去年大幅增加了251.6%，短期借款包括信用借



款、保证借款、质押和抵押借款，年利率区间为0.35%至11%。

高附加值转型

方洪波认为，过往美的集团的护城河“负现金周期”正在逐渐被侵蚀，而现在美的尚未形成新的护城河。

美的集团近年来营收净利增长放缓，也引发了投资者对其稳健有余、进取不足的质疑。更有投资者发问，公司持有如此多的现金，未来对外收购计划是怎样的？

美的集团公司高管表示，“公司将基于未来业务发展过程中的实际需求，如从产业链整合、产品技术、品牌渠道等方面进行综合考虑。”

“家电行业门槛较低，谁有钱都可以进来参与竞争。”方洪波认为，家电行业不可能诞生伟大的高科技企业，以西门子、飞利浦、三星、索尼等国外知名企业为例，都以家电业务作为起家生意，但后面都陆续转型了，一方面把家电业务剥离卖掉，另一方面转向高科技高附加值产业。

与家电行业相比而言，方洪波更看好医疗器械、人形机器人等领域的发展前景。“公司To B(面向企业销售)业务选择的逻辑是产业升级、国产替代，比如公司的医疗板块、机器人板块都是资本密集度高、附加值高的行业。”

“我们要建立一个新的优势，要做产品和科技的投入研究，实现引领式创新。但这需要时间，建立第二曲线需要先建立能力框架，去年框架搭好

了，To B业务收入超过1000亿元。”方洪波表示。

在多元化业务规模突破千亿元级别后，美的集团在今年首次较为详细地披露各个子业务的业绩情况。年报显示，商业及工业解决方案收入1045.10亿元，占总营收比例为25.67%，同比增长6.87%。下面又细分为新能源与工业技术、智能建筑科技、机器人与自动化以及其他业务四个板块。

美的集团的多元化业务发展迅速，离不开过去几年进行的多次并购。

2017年，美的集团斥资305亿元收购库卡集团，进军机器人与自动化市场；随后又收购了以色列高创公司，扩展到机器人上游的伺服和控制系统领域；2020年，美的又先后收购了菱王电梯和合康新能，进入了楼宇电梯和新能源汽车市场；2022年，美的斥资23亿元收购了万东医疗，拓展了医疗影像业务；2023年，美的又收购了上市公司科陆电子，进军储能行业。

与前几年大规模收购相比，近两年美的集团在多元化业务的扩张步伐有所减缓。

方洪波表示，“我们现在做To B产业转型，我不知道哪一个未来，会转型成功，也要试错、摸索，但到了一定的阶段，我们可能要关停并转。”

有投资者提问，美的集团第二曲线To B业务什么时候才能真正“接棒”家电业务？

方洪波表示，参考欧美日韩国家及地区的发展历史，家电企业在形成主导地位后，一般还有十年左右的窗口期可以进行转型，当美的集团的To B业务营收占比达到50%，和家电业务持平的时候，这个接力过程就完成了。供稿：《21世纪经济报道》作者：翁榕涛

达达黯然退市 京东全资接管

持，订单规模也水涨船高，但达达也由此形成了“京东依赖症”，且难以扭转长期亏损的局面。Wind数据显示，2017年至2023年，达达净利润分别亏损14.5亿元、18.8亿元、16.7亿元、17.1亿元、24.7亿元、20.1亿元和19.58亿元。

京东“动刀”

2024年1月，达达主动“暴雷”，发布公告称，“在例行内部审计过程中，发现了某些可疑行为，可能会导致公司2023年在线广告和营销服务的某些收入存在疑问”。虽然经过两个月的调查后，独立第三方机构审查结果表明，此次财务风波公司管理层没有参与策划，为个别员工所为，但达达很快进行了管理层更换，京东也同时对达达“动刀”。

2024年是京东即时零售全面升级的一年，3月推出全品类满29元免运费，5月京东到家、京东小时达全新升级为“京东秒送”，8月达达快送更名为达达秒送。与此同时，京东2024年初挖来美团高管郭庆担任集团顾问，2024年8月，京东集团顾问郭庆出任达达集团董事会主席。2024年9月，京东完成对沃尔玛所持达达集团股份的收购，持股比例增至63.2%。

随着达达集团全面融入京东生态，从2024年第二季度开始，达达改变了分类收入的呈报方式，以更

好地反映其业务。2024年，达达的两大业务呈现“此消彼长”，京东秒送实现收入38.59亿元，同比下降40.6%，占总收入比例降至39.9%；达达秒送实现收入58.05亿元，同比增长44.6%，占总收入比例提升至60.07%。然而，达达依然未能摆脱亏损的阴影。2024全年，达达集团实现总收入96.64亿元，同比下降8%；净亏损20.39亿元，亏损同比扩大4.14%。快递行业专家赵小敏曾表示，达达上市以来，无论业绩、利润还是股价，都让投资者和市场比较失望。

今年1月25日，在持续增资之后，京东向达达集团提交初步非约束性提案，拟每股ADS(美国存托股票)2.0美元现金收购所有已发行普通股。随后在2月，京东正式上线外卖业务，启动“品质堂食餐饮商家”招募，从商家配送来看，京东外卖平台上的大部分品牌由达达秒送来负责配送，随着入驻商家增多、订单暴增，达达获得了更多的订单增量。

业务变局

如今，随着私有化交易完成，达达的“即时零售第一股”光环褪去，作为京东即时零售中的关键一环，与美团旗下美团外卖、美团闪购，阿里旗下饿了么、淘喜闪购继续进行即时零售万亿市场“三国杀”。而在达达黯然退市的另一面，第三方即时配送

企业顺丰同城今年5月以来股价实现翻倍，屡创新高。近日，顺丰同城发布公告，修订了2024年至2026年同城即时配送服务合作框架协议项下“最后一公里”配送服务的年度上限。其中，2025年年度上限由原来的94.55亿元提高至128.45亿元，而2026年年度上限则从122.7亿元提高至205.51亿元。

公告指出，配送服务需求增长速度超出预期，主要得益于历史交易金额的强劲同比增速以及公司在电商退货、服务网络扩展等方面的积极布局。数据显示，2023年“最后一公里”配送服务的历史交易金额约为47.77亿元，而2024年达到63.69亿元，同比增长约33.3%。

即时配送依然是一条前景广阔的赛道，第三方研究机构弗若斯特沙利文发布的《2024年中国即时配送行业趋势白皮书》显示，2024年中国即配行业订单规模达482.8亿单，同比增长17.6%。行业有望在2030年突破千亿订单规模，未来6年保持年均13.1%的两位数增长。据《国际金融报》作者：蔡淑敏

公告

青岛联和博创精密电子有限公司：
申请人孙范与你单位劳动争议案(青黄劳人仲案字[2025]第4694号)，因向你单位直接、邮寄送达不成，现依法向你单位公告送达应诉通知书、申请书副本、开庭通知等法律文书，自公告之日起经过30日即视为送达。提交答辩书的期限为公告送达期满后10日内，本委定于2024年8月13日9时30分在本委仲裁庭公开开庭审理此案，届时不到庭，本委将缺席开庭。(地址：青岛市黄岛区水灵山188号8号楼308室，联系电话：0532-88186607)。
特此公告

青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年6月20日

讲文明 树新风 公益广告



在家分好类 出门正确投

药品油漆废灯管投红桶